

Government
Publications

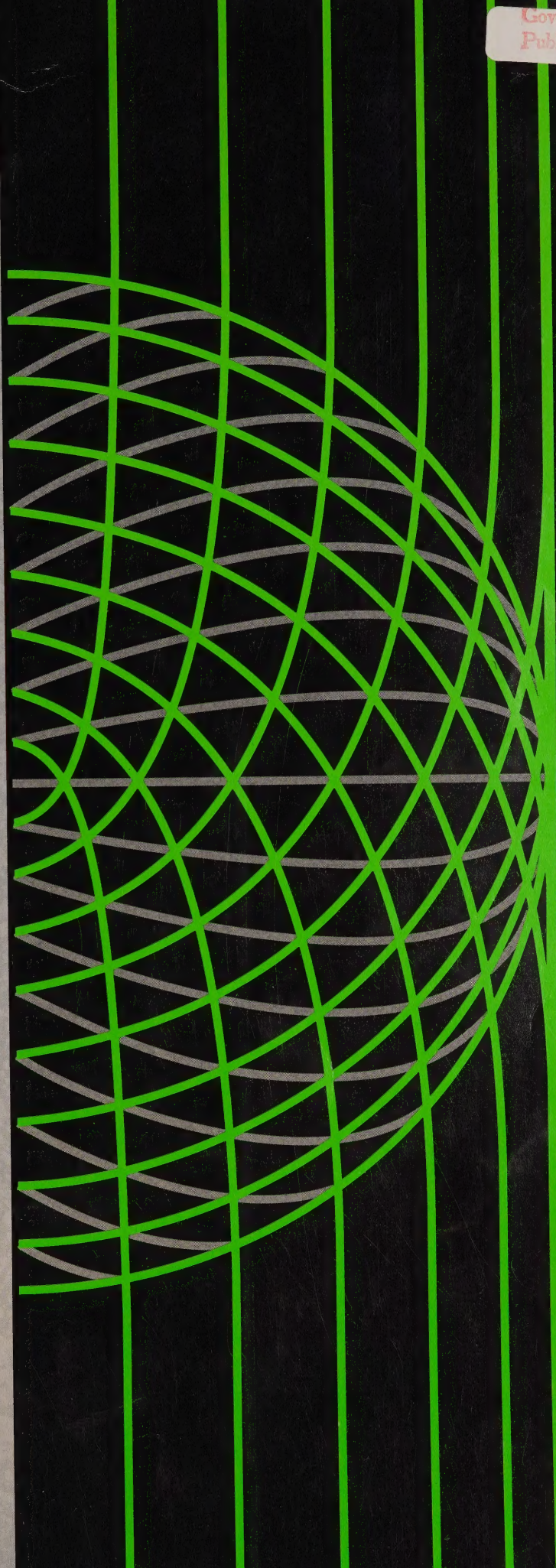
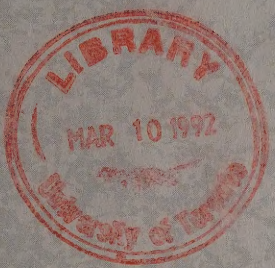
I
N
D
U
S
T
R
Y

P
R
O
F
I
L
E

Value-Added Wood Products

CA1
IST1
-1991
V22

3 1761 11765023 4



Industry, Science and
Technology Canada Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information contact any of the offices listed below.

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-6429

Quebec

Tour de la Bourse
Suite 3800, 800 Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel.: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor East, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

ITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

For Industry Profiles:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 208D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 954-6436

For ITC publications:

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada

CA 1
IST 1
-1991
V22



I N D U S T R Y P R O F I L E

1990-1991

VALUE-ADDED WOOD PRODUCTS

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Introduction

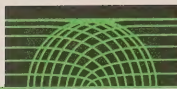
The forest products sector is a major component of the Canadian economy. In 1990, industries in the Canadian forest products sector had shipments totalling \$38.7 billion and exports of \$22 billion. That same year, they contributed \$19 billion to Canada's trade balance.

The forest products sector is of crucial economic importance to all regions of the country. Over 350 single-industry communities depend on it for their economic well-being. It provides direct employment for almost 300 000 people, including approximately 45 000 people in logging activities.

The forest products sector is composed of two major industry groups: paper and allied products industries and wood industries. The paper and allied products industries account for approximately 63 percent of total shipments and

employ approximately 130 000 people. This group is made up of two distinct segments: firms producing pulp and paper (market pulp, newsprint, fine papers and paperboard) and those making converted or value-added paper products (packaging, coated papers, business papers and stationery, tissue and other consumer paper products).

Wood industries account for 37 percent of total shipments and employ approximately 125 000 people. This group consists of two segments: firms making commodity products (e.g., lumber, plywood, shakes and shingles, veneer, particleboard, medium-density fibreboard, oriented strandboard (OSB)/waferboard) and those manufacturing value-added wood products (e.g., manufactured housing, doors, windows, kitchen cabinets, hardwood flooring, pallets and millwork).



Profiles regarding pulp, paper and allied products industries are available on

- *Book, Writing and Coated Paper*
- *Kraft Papers, Boxboard and Containerboard*
- *Market Pulp*
- *Newsprint and Uncoated Mechanical Printing Paper*
- *Value-Added Paper Products*

Profiles dealing with lumber and allied products industries are available on

- *Lumber*
- *Wood-Based Panel Products*
- *Wood Shakes and Shingles*

Structure and Performance

Structure

The value-added wood products industry consists of firms that manufacture a wide range of finished goods using wood as the basic building material. The name chosen for the profile reflects the fact that, while the industry is small relative to the Canadian lumber and panel products industries, it generates substantially more employment per unit of wood used and per dollar of sales than does primary production.

The major products of the industry include kitchen cabinets, comprising 20 percent of the value of total industry shipments; wooden windows, 18 percent; wooden doors, 13 percent; prefabricated buildings, 11 percent; wooden pallets, 6 percent; and mobile homes, 3 percent. The remaining 29 percent of total market value is made up of miscellaneous items made of wood, such as fencing, log homes, wooden trusses and other structural housing components, mouldings, flooring, architectural millwork, laminated timbers, furniture components, dimension stock and other specialty wood items.

Wood products firms obtain primary wood materials such as lumber and panels from lumber mills and transform them into building construction components. Many of the finished products are used in the new building or renovation markets and are sold either wholesale to contractors or directly to do-it-yourself consumers through retail lumber yards. Other outputs are remanufactured or intermediate wood products to be utilized in the manufacture of finished products.

Most of the 2 210 establishments comprising the industry in 1989 are small, mainly Canadian-owned firms that specialize in manufacturing only one product or type of product. Although together they employed an estimated 45 300 workers in 1989,

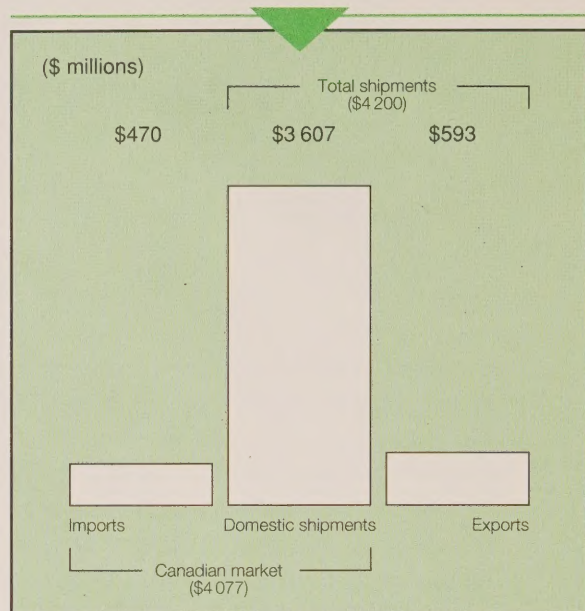


Figure 1 — Imports, Exports and Domestic Shipments, 1989

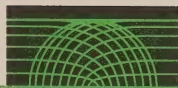
some 82 percent, or more than 1 800 of the firms, employed fewer than 20 workers. In 1989, industry shipments had an estimated value of \$4 200 million (Figure 1). Total industry exports in 1989 were worth \$593 million, 84 percent of which went to the United States. Imports in the same year totalled \$470 million, 84 percent of which came from the United States. Employment levels and value of the major industry subsectors for 1989 are presented in Table 1.

The industry is concentrated regionally in Ontario and Quebec, which account for 39 and 33 percent of shipments, respectively. With the exception of firms producing prefabricated buildings, mobile homes and remanufactured wood products, most plants in the industry are located in or near urban population centres.

Some segments of the industry are also concentrated by ownership. Despite the large number of small firms in the industry overall, a few leading companies in some industry segments account for a major proportion of total production. For example, in windows and doors, 23 companies account for 47 percent of shipments, and in prefabricated buildings, seven companies contribute 46 percent of shipments. In general, the larger firms are national in scope, while the smaller firms serve local or regional markets.

Performance

Industry shipments during the decade to 1981 grew at a real rate of 2.2 percent annually. Although the 1981–1982 recession brought a substantial decline in shipments, recovery



after 1983 saw shipments increase from \$2 062 million to \$4 200 million by 1989 (Figure 2).

Industry activity closely follows cyclical trends in the level of new housing construction as well as interest in do-it-yourself and contracted renovation projects. Following a record level of new housing construction in the mid-1970s, activity then declined steadily until 1983 as a result of reduced demand caused by high interest rates and smaller families. During this period, activity in the prefabricated building and mobile home segments declined by more than 75 percent. Other industry segments were also affected to some degree, but windows, doors and kitchen cabinets in particular suffered reduced production levels and a high rate of corporate failure. The outcome was a leaner, more competitive industry. Many companies reduced inventory levels, concentrated on improving production efficiency and pursued niche export market opportunities, especially in the United States, to offset reduced domestic demand and increased competition.

From 1983 to 1990, the level of new housing starts increased steadily to a high of 246 000 units in 1987, then declined to an estimated 160 000 units in 1990. By September 1991, the Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC) was projecting housing starts of 147 000 units in 1991. This has dampened domestic demand for products from the

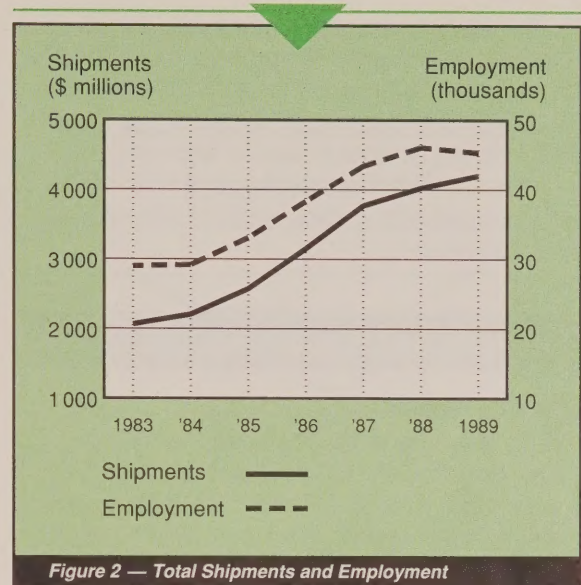


Figure 2 — Total Shipments and Employment

industry, resulting in a decline in capacity utilization from former levels that were in excess of 90 percent.

Overall capacity utilization in the wood industry (including commodities) has declined to 82 or 83 percent in 1990, compared with levels in excess of 90 percent during 1988. In fact, industry sources indicate that some companies are currently operating at rates that are as low as 65 percent, reflecting the current downturn in construction activity.

Aggravating the situation are indications that demand in the do-it-yourself and renovation markets has also weakened significantly as home-owners delay major renovation projects. Growth in this market had been strong over the past decade, in contrast to the slowing in new residential construction, and has served in a major way to counterbalance declining demand for products previously targeted at the new housing market.

Trade in industry products traditionally has been mostly with the United States, and performance from 1976 to 1988 has largely been determined by competitive advantage. The growth in exports was steady until 1988, exceeding imports by a wide margin. In 1989, however, while total exports continued to rise, imports (primarily from the United States) increased markedly. This increase in imports reduced Canada's trade surplus from \$250 million to \$123 million in one year. Nonetheless, a couple of industry segments are exhibiting bright export growth potential: remanufactured wood products, particularly to the United States, and log homes to Japan. Japan is now the largest single export market for log homes, accounting for over \$30 million in exports in 1989.

Table 1 — Major Segments of the Value-Added Wood Products Industry, 1989

Product	Shipments (\$ millions)	Exports (\$ millions)	Imports (\$ millions)	Employment
Kitchen cabinets	850	33	20	10 500
Wood windows	735	6	27	6 850
Wood doors	565	48	19	5 650
Prefabricated buildings (wood)	465	76	62	3 650
Pallets and boxes	270	7	7	3 400
Mobile homes	130	3	18	1 150
Subtotal	3 015	173	153	31 200
Other	1 185	420 ^a	317 ^b	14 100
Total value-added wood products	4 200	593	470	45 300

^aIncludes \$212 million of mouldings, flooring, dowelling, etc., \$36 million of other builders' joinery and \$146 million of wood articles not elsewhere specified.

^bIncludes \$122 million of mouldings, flooring, dowelling, etc., \$19 million of other builders' joinery and \$45 million of wood articles not elsewhere specified.



Historically, the industry has earned profit margins comparable with the average for manufacturing as a whole and has had conservative debt-to-equity and working capital ratios. The 1981–1982 recession reduced the industry's profitability and liquidity and increased its liabilities relative to its situation in the mid-1970s. This squeeze brought about industry restructuring that put it in a better position to withstand new competitive pressures.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The small size and urban market dependency of the majority of companies in the value-added wood products industry make it especially vulnerable to competitive market forces. Key factors affecting the industry's ability to compete are fragmentation and scale of production, the cyclical nature of construction and renovation activity, level of technology and innovation as well as management and marketing skills.

The fragmentation of the industry among 2 210 non-integrated establishments results largely from ease of entry. Entry barriers are low as a result of low capital requirements, the simple technology and the relatively modest level of expertise and skills required. The persistent fragmentation has been fostered by high tariff protection and high transportation costs, which have tended to insulate local markets. Low capital requirements have also eased entry and have allowed firms to be established, despite a lack of efficiency. The small scale of production and limited financial resources of the large majority of companies have also tended to keep investment in new technology to a minimum. As a result, industry technology tends to lag behind that of major international competitors.

A major strength of the industry lies in firms' ability to give close personal attention to customers' wants, especially in nearby urban centres, and their small size allows them close working relations domestically. At the same time, the small scale of most manufacturing operations relative to those of major U.S., European and Japanese competitors is a serious competitive disadvantage for the industry internationally. For example, in the window, kitchen cabinet, manufactured housing, mobile home, pallet and moulding segments, even the largest Canadian plants are dwarfed by those in other countries. Accordingly, most Canadian firms suffer competitive disadvantages in terms of productivity, cost performance, financial resources and marketing capability. With respect to doors, flooring and fencing, scale differences are not as significant, since foreign competitors are of similar size.

Small Canadian production facilities are nevertheless well suited to respond to small orders, both domestically and

internationally. In addition, certain companies in the industry are known for their quality, reliable service and innovative products. While these strengths are not general throughout the industry, they have enabled a number of companies to develop niche markets. In addition, some companies have become world leaders in innovative product development designed to conserve energy, a result of experience with Canada's climatic extremes.

Cyclical demand in construction and renovation is responsible for the high turnover rate of firms in the industry and frequently results in problems of overcapacity, excessive price competition and fluctuating profit margins. Furthermore, it tends to aggravate the industry's major structural problem of poor economies of scale.

Much of the industry is characterized by a lack of uniformity in specialized management skills or production efficiency. The degree of management specialization varies considerably, ranging from firms that are highly decentralized to plants managed by one individual. Currently, companies run the full gamut from sophisticated, automated operations to labour-intensive, almost handicraft operations. In addition, unit costs are generally higher than those achieved by major competitors whose larger domestic markets have allowed for more specialized production. These management and production factors have held back the vast majority of Canadian firms from taking a more aggressive approach to developing new markets and achieving cost competitiveness.

While it is too early to fully assess the implications to the industry of the introduction of the goods and services tax (GST) on 1 January 1991, it clearly will result in a more level playing field between domestic production and imports, since both will be taxed at the same rate. Formerly, imports escaped the manufacturers sales tax on wholesaling and build-and-install activities, whereas domestic production was subject to it and was competitively disadvantaged as a result. In addition, Canadian industry exports will not be subject to the GST and should benefit in terms of their competitive position in world markets. In the short term, it is anticipated that the GST will have some dampening effect on market demand in Canada for new housing construction and renovation activity, thereby reducing demand for products from the industry.

While many companies are not highly skilled in marketing and market development relative to their overseas and U.S. counterparts (which benefit from national advertising and ample financial resources), a few of the leading, more progressive companies have established their products in the United States, Europe, Japan and elsewhere. For example, the kitchen cabinet, wood door, manufactured housing and remanufactured wood products segments have developed important niche markets. Log home sales to Japan currently constitute a



particularly promising export opportunity, accounting for approximately 50 percent of production. Similarly, the remanufactured wood products segment in British Columbia currently exports over 80 percent of its production to foreign markets.

The federal government is looking to increase these and similar export markets in its forest policy, which emphasizes value-added production through increased investment and market promotion. The goal is to boost international competitiveness of the industry by increasing the value-added component of the overall forest products sector, of which value-added wood products is an important part.

Trade-Related Factors

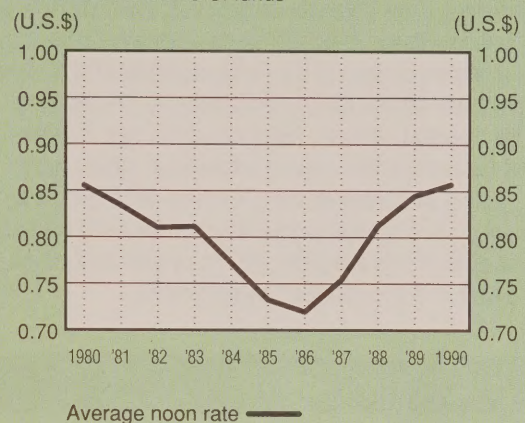
Traditionally, Canadian value-added wood products have been protected by high tariffs (9 to 15 percent) relative to those in the United States, the European Community (EC) and Japan, all of which have imposed tariffs generally in the range of 2.5 to 7.5 percent. Table 2 gives the 1991 Canadian and U.S. rates under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), which was implemented on 1 January 1989, as well as the EC and Japanese rates for major value-added wood products. Tariffs on kitchen cabinets and wood doors are being removed in five equal, annual stages under the FTA, while tariffs on wood windows and prefabricated buildings are being removed in ten equal, annual stages. The higher Canadian tariffs in the past have provided a measure of protection for the industry, particularly to the smaller companies.

Several non-tariff barriers affect industry exports, some of which are addressed in the FTA. In addition to tariff elimination, the FTA provides that efforts be made to harmonize technical standards between Canada and the United States. Building codes, for example, can be complex, and further complications arise because they are administered at the regional rather than federal level. The considerable differences in building codes among countries and provinces can restrict trade in manufactured housing and components, particularly modular housing units that include wiring and plumbing. The same is true of the mobile home segment, where units are subject to different

Table 2 — Tariff Rates on Selected Products, 1991 (%)

Product	Canada	United States	European Community	Japan
Kitchen cabinets	6.0	1.0	5.6	4.8
Prefabricated buildings (wood)	6.4	3.6	6.0	3.9
Wood doors	4.5	3.8	6.0	free
Wood windows	8.7	3.6	6.0	free

Canadian dollar in U.S. funds



Source: Bank of Canada.

Figure 3 — Canadian-U.S. Exchange Rates

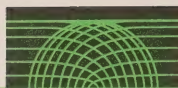
product performance standards and certification procedures. In contrast, standards established for kitchen cabinets, doors, windows, pallets, etc. have not had a restrictive impact on trade.

Other factors such as government procurement practices, import licensing and product-testing requirements have also constrained exports to countries such as Japan, the Republic of Korea and the United States.

Technological Factors

The pace of technology adoption in the Canadian value-added wood products industry has been slow. Traditionally, product innovation has been made in-house on the basis of ideas from competitors, foreign visits, new product literature and consumer trends. Research and development (R&D) related to machinery and equipment has historically been done by equipment suppliers and adapted by the companies to meet specific needs. Major suppliers of new state-of-the-art machinery and equipment have been Germany, Italy, Japan and the United States, with only limited Canadian capability.

The FTA is putting some pressure on firms to meet the challenge of competing in North American markets. With industry consultation, the phase-out of tariffs on kitchen cabinets is to be in five equal, annual stages. For wood windows and manufactured housing, however, the problem is not as immediate, and attempts are being made to take full advantage of the ten-stage tariff phase-out adjustment period. This will allow more time to improve competitiveness through mechanization, increased specialization to attain scale economies, production line improvements and industry rationalization.



Other Factors

The industry has expressed concern about the relatively higher value of the Canadian dollar in recent periods vis-à-vis the American dollar (Figure 3). On the other hand, under certain economic conditions, it is widely recognized that a significantly lower value is likely to be inflationary. The resulting higher domestic costs and prices can erode, over time, the short-term competitive gains of such a lower-valued dollar.

Larger environmental considerations, while being a significant problem in other industries within the forest products sector such as pulp and paper, are not a significant concern in value-added wood products manufacturing.

Evolving Environment

Given the market reliance for most value-added wood products on housing demand, new housing construction was the largest single demand component until the mid-1980s, when renovation expenditures began to exceed it. The CMHC projects housing starts to average 178 000 units annually over the next 10 years. This is well above the 147 000 units expected in 1991 but is in line with the annual rate of 180 000 achieved during the 1980s.

At the time of writing, the Canadian and U.S. economies were showing signs of recovering from a recessionary period. During the recession, some key industry segments (such as kitchen cabinets, windows and doors and mouldings) experienced declines, while other segments have fared better, notably prefabricated buildings and log homes. In some cases, the cyclical pressures may have accelerated adjustments and restructuring. With the signs of recovery, though still uneven, the outlook will correspondingly improve. The overall impact on the industry will depend on the pace of the recovery.

Export markets are expected to continue to provide growth opportunities for leading companies in such product areas as kitchen cabinets, wooden doors, prefabricated buildings, log homes, solid wood panelling, fencing and remanufactured wood products.

The competitive environment will bring about structural change in virtually every segment of the industry. The required improvements in marketing and cost performance occasioned by increased international competition will necessitate industry rationalization, corporate restructuring, product specialization, larger average company sizes and further mechanization. These changes are taking place in the kitchen cabinet, window, door and prefabricated building segments, where leading firms are aggressively modernizing and streamlining their operations as well as pursuing new export market opportunities. Other industry segments are following suit to varying degrees.

Tariff elimination under the FTA on balance will place many Canadian companies in more competitive markets. Given the predominance of small companies in some segments such as kitchen cabinets, elimination of the 15 percent tariff in five equal, annual stages will result in major restructuring as firms adjust to achieve the economies of scale available in North American markets. The tariff elimination in five stages for some industry segments and in ten stages for others will allow some room for adjusting to the larger and more competitive market and will also minimize to some extent the disruptive effects of increased competition. Factors including improvements in technology, strengthened marketing and management skills, increased investment, product improvement and product specialization will be particularly important for a successful adjustment process.

Competitiveness Assessment

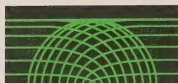
The adverse factors confronting the industry's domestic and international market performances are numerous. The decline in residential and renovation construction activity in both Canada and the United States has tended to accelerate adjustments arising from the FTA. While a number of companies will remain internationally competitive and will continue to develop significant export opportunities in the United States, Western Europe and more recently Japan, the net result of the restructuring is expected to be a smaller industry in terms of shipments and employment, composed of fewer but larger, more efficient firms that are better able to compete in the international trading environment. Rationalization will also place a premium on better managerial talent in the leadership of the new, leaner industry.

The Canadian industry will also have to strive for competitive product leadership through innovation to expand markets. The Canadian experience in dealing with extreme variations in climate can help to provide the edge needed in the area of energy conservation and to create significant export opportunities for Canadian value-added products such as wooden windows and doors or manufactured housing.



For further information concerning the subject matter contained in this profile or in the ISTC sectoral studies (see page 12), contact

Forest Industries Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Sector Strategy and Value-Added Wood Products
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-3029
Fax: (613) 954-3079



PRINCIPAL STATISTICS^a

	1973 ^b	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Establishments	1 180	1 895	1 961	1 986	2 101	2 034	2 245	2 210 ^c
Employment	28 143	28 992	29 171	33 074	38 306	43 388	46 059	45 300 ^c
Shipments (\$ millions)	842	2 062	2 204	2 574	3 150	3 770	4 024	4 200 ^c
GDP ^c (constant 1981 \$ millions)	N/A	N/A	N/A	N/A	983	1 065	1 082	1 109

^aFor establishments, employment and shipments, see *Wood Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 35-250, annual (SICs 2541, prefabricated wooden buildings industry; 2542, wooden kitchen cabinet and bathroom vanity industry; 2543, wooden door and window industry; 2549, other millwork industries; 2561, wooden box and pallet industry; and 2599, other wood industries not elsewhere classified); and *Transportation Equipment Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 42-251, annual (SIC 3244, mobile home industry).

^bData for this year are not strictly comparable with data for other years shown, due to changes in the definition of the industry(ies) that were introduced in the revised edition of *Standard Industrial Classification, 1980*, Statistics Canada Catalogue No. 12-501.

^cISTC estimates.

N/A: not available

TRADE STATISTICS

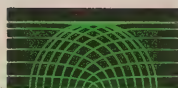
	1973 ^a	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b
Exports ^c (\$ millions)	77	240	310	350	450	467	500	593
Domestic shipments (\$ millions)	765	1 822	1 894	2 224	2 700	3 303	3 524	3 607
Imports ^d (\$ millions)	80	170	160	164	233	262	250	470
Canadian market (\$ millions)	845	1 992	2 054	2 388	2 933	3 565	3 774	4 077
Exports (% of shipments)	9.1	11.6	14.1	13.6	14.3	12.4	12.4	14.1
Imports (% of Canadian market)	9.5	8.5	7.8	6.9	7.9	7.3	6.7	11.5

^aData for this year are not strictly comparable with data for other years shown, due to changes in the definition of the industry(ies) that were introduced in the revised edition of *Standard Industrial Classification, 1980*, Statistics Canada Catalogue No. 12-501.

^bIt is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.

^cSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

^dSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.



SOURCES OF IMPORTS^a (% of total)

	1985	1986	1987	1988	1989
United States	74	74	77	76	84
European Community	10	8	7	8	6
Asia	9	11	12	12	7
Other	7	7	4	4	3

^aSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

DESTINATIONS OF EXPORTS (% of total)

	1985	1986	1987	1988	1989
United States	94	94	88	86	84
European Community	3	3	6	5	6
Asia	2	2	4	6	6
Other	1	1	2	3	4

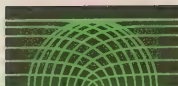
^aSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

REGIONAL DISTRIBUTION^a (average over the period 1986 to 1988)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	7	35	31	13	14
Employment ^b (% of total)	6	33	38	11	12
Shipments ^b (% of total)	5	33	39	10	13

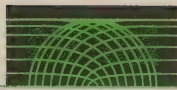
^aSee *Wood Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 35-250, annual; and *Transportation Equipment Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 42-251, annual.

^bISTC estimates.



MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major plants
Doors		
Premdor Inc.	Canada	Scarborough, Ontario
Sauder Industries Limited	Canada	Vancouver, British Columbia
Kitchen Cabinets		
Canac Kitchens Ltd.	Canada	Thornhill, Ontario
Kitchen Craft of Canada Ltd.	Canada	Winnipeg, Manitoba
M.K.S. Products Inc.	Canada	Laval, Quebec
Merit Kitchens Ltd.	Canada	Surrey, British Columbia
Manufactured Housing		
ATCO Ltd.	Canada	Calgary, Alberta
Kent Homes Limited	Canada	Moncton, New Brunswick Buctouche, New Brunswick
Nelson Lumber Company Ltd.	Canada	Lloydminster, Alberta
Quebeco Homes Inc.	Canada	Val d'Or, Quebec
Viceroy Homes Limited	Canada	Scarborough, Ontario
Windows		
Dashwood Industries Limited	Canada	Centralia, Ontario
Donat Flamand Inc.	Canada	Saint-Apollinaire, Quebec
Lock-Wood Ltd.	Canada	Scoudouc, New Brunswick
C.P. Loewen Enterprises Ltd.	Canada	Steinbach, Manitoba
Mason Windows Ltd.	Canada	Pickering, Ontario
Pella Hunt Corporation	Canada	London, Ontario
Other Value-Added Wood Products		
Bois Franc Royal Ltée	Canada	Belœil, Quebec
John Lewis Industries Ltd.	Canada	Anjou, Quebec
Sawarne Lumber Company Ltd.	Canada	Richmond, British Columbia



INDUSTRY ASSOCIATIONS

L'Association provinciale de l'industrie du bois
ouvré du Québec Inc.
Suite 200, 485 Langelier Boulevard
QUEBEC CITY, Quebec
G1K 5P4
Tel.: (418) 529-7258
Fax: (418) 648-1797

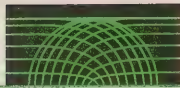
Canadian Kitchen Cabinet Association
27 Goulburn Avenue
OTTAWA, Ontario
K1N 8C7
Tel.: (613) 233-6205
Fax: (613) 233-1929

Canadian Manufactured Housing Institute
Suite 702, 200 Elgin Street
OTTAWA, Ontario
K2P 1L5
Tel.: (613) 563-3520
Fax: (613) 232-4635

Canadian Window and Door Manufacturers Association
27 Goulburn Avenue
OTTAWA, Ontario
K1N 8C7
Tel.: (613) 233-6205
Fax: (613) 233-1929

Canadian Wood Pallet and Container Association
P.O. Box 640
PICKERING, Ontario
L1V 3T3
Tel.: (416) 831-3477
Fax: (416) 831-3477

Laminated Timber Institute of Canada
4315 - 92nd Avenue
EDMONTON, Alberta
T6B 3M7
Tel.: (403) 465-9771
Fax: (403) 469-1667



SECTORAL STUDIES AND INITIATIVES

The following reports can be obtained from Industry, Science and Technology Canada (see address on page 7).

Situation Report – Architectural Millwork

This report contains basic factual data on the industry and current situation. April 1989.

Situation Report – Furniture Components

This report contains basic factual data on the industry and current situation.

Situation Report – Kitchen Cabinets

This report contains basic factual data on the Canadian kitchen cabinet industry and current situation. July 1990.

Situation Report – Machine Profiled Log Homes

This report contains basic factual data on the industry and current situation. October 1989.

Industry, Science and Technology Canada has recently supported the following initiatives.

The Co-operative Industrial and Market Development Program (CIMDP)

A national program jointly funded by the federal and provincial governments and industry, the CIMDP is aimed at increasing industrial development and market promotion in the value-added wood products industry. The first regional element of the program was launched in British Columbia in June 1989.

The Timber Frame Construction (TFC) Demonstration Housing Program

This program was established in 1990 to promote Canadian timber frame housing and value-added wood products in priority offshore markets. Its objective is to assist trade associations and company alliances in their efforts to enhance the acceptance and competitiveness of Canadian building techniques and standards, manufactured housing systems and building products in these markets.

Printed on paper containing recycled fibres.



Les rapports qui suivent sont disponibles à l'industrie, Sciences et Technologie Canada dont l'adresse se trouve à la page 7.

Exposé de la situation – Armoires de cuisine

Ce rapport contient des statistiques de base sur l'industrie canadienne des armoires de cuisine et sur la conjoncture actuelle. Juillet 1990.

Exposé de la situation – Éléments de meubles

Ce rapport contient des statistiques de base sur l'industrie des éléments de meubles et sur la conjoncture actuelle.

Exposé de la situation – Maisons pièce sur pièce profilées à la machine

Ce rapport contient des statistiques de base sur l'industrie et sur la conjoncture actuelle. Octobre 1989.

Exposé de la situation – Menuiserie décorative

Ce rapport contient des statistiques de base sur l'industrie et sur la conjoncture actuelle. Avril 1989.

Industrie, Sciences et Technologie Canada vient de donner son appui aux initiatives suivantes.

Programme coopératif de développement de l'industrie et des marchés (PCDIM)

Programme national financé conjointement par le gouvernement fédéral, les provinces et l'industrie, le PCDIM vise à accroître le développement de l'industrie et la promotion des marchés dans l'industrie des produits du bois à valeur ajoutée. Le premier volet régional de ce programme a été lancé en Colombie-Britannique en juin 1989.

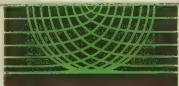
Le Programme de logements de démonstration

à ossature de bois

Ce programme a été lancé en 1990 pour promouvoir sur les marchés étrangers prioritaires les maisons à ossature de bois ainsi que les produits canadiens du bois à valeur ajoutée. Le programme aide les associations de l'industrie et des consortiums d'entreprises dans leurs efforts visant à favoriser l'acceptation et la compétitivité des techniques et des normes de construction, des systèmes de logements usinés et des matériaux de construction du Canada.



Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.



Association canadienne des fabricants d'armoires de cuisine

27, avenue Goulburn

OTTAWA (Ontario)

K1N 8C7

Tél. : (613) 233-6205

Télécopieur : (613) 233-1929

Association canadienne des manufacturiers de fenêtres et portes

27, avenue Goulburn

OTTAWA (Ontario)

K1N 8C7

Tél. : (613) 233-6205

Télécopieur : (613) 233-1929

Association canadienne des manufacturiers de palettes

et contenants en bois

C.P. 640

PICKERING (Ontario)

L1V 3T3

Tél. : (416) 831-3477

Télécopieur : (416) 831-3477

Institut canadien de l'habitation usinée

200, rue Elgin, bureau 702

OTTAWA (Ontario)

K2P 1L5

Tél. : (613) 563-3520

Télécopieur : (613) 232-4635

Institut du bois lamellé du Canada

4315, 92^e Avenue

EDMONTON (Alberta)

T6B 3M7

Tél. : (403) 465-9771

Télécopieur : (403) 469-1667

L'Association provinciale de l'industrie du bois ouvré du Québec Inc.

485, boulevard Langelier, bureau 200

QUÉBEC (Québec)

G1K 5P4

Tél. : (418) 529-7258

Télécopieur : (418) 648-1797



PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays	Emplacement des principaux établissements d'appartenance
Armoires de cuisine		
Canac Kitchens Ltd.	Canada	Thornhill (Ontario)
Kitchen Craft of Canada Ltd.	Canada	Winnipeg (Manitoba)
M.K.S. Ltée	Canada	Laval (Québec)
Merit Kitchens Ltd.	Canada	Surrey (Colombie-Britannique)
Fenêtres		
Dashwood Industries Limited	Canada	Centralia (Ontario)
Donat Flaman Inc.	Canada	Saint-Apollinaire (Québec)
Lock-Wood Ltd.	Canada	Scoudouc (Nouveau-Brunswick)
C.P. Loewen Entreprises Ltd.	Canada	Steinbach (Manitoba)
Mason Windows Ltd.	Canada	Pickering (Ontario)
Pella Hunt Corporation	Canada	London (Ontario)
Maisons usinées		
ATCO Ltd.	Canada	Calgary (Alberta)
Kent Homes Limited	Canada	Moncton (Nouveau-Brunswick)
Nelson Lumber Company Ltd.	Canada	Lloydminster (Alberta)
Quebeco Homes Inc.	Canada	Val d'Or (Québec)
Viceroy Homes Limited	Canada	Scarborough (Ontario)
Portes		
Premdor Inc.	Canada	Scarborough (Ontario)
Sauder Industries Limited	Canada	Vancouver (Colombie-Britannique)
Autres produits du bois à valeur ajoutée		
Bois Franc Royal Ltée	Canada	Belœil (Québec)
Industries John Lewis Ltée	Canada	Anjou (Québec)
Sawarne Lumber Company Ltd.	Canada	Richmond (Colombie-Britannique)

RÉPARTITION RÉGIONALE^a (moyenne de la période 1986-1988)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Etablissements (% du total)	7	35	31	13	14
Emplois (% du total)	6	33	38	11	12
Expéditions ^b (% du total)	5	33	39	10	13

^aVoir *Industries du bois*, n° 35-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel, et *Industries du matériel de transport*, n° 42-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

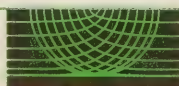
^bEstimations d'ISTC.

^aVoir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

	1985	1986	1987	1988	1989
États-Unis	94	94	88	86	84
Communauté européenne	3	3	6	5	6
Asie	2	2	4	6	6
Autres	1	1	2	3	4

^aVoir *Importation par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

	1985	1986	1987	1988	1989
États-Unis	74	74	77	76	84
Communauté européenne	10	8	7	8	6
Asie	9	11	12	12	7
Autres	7	7	4	4	3



PRINCIPALES STATISTIQUES^a

	1973 ^b	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Établissements	1 180	1 895	1 961	1 986	2 101	2 034	2 245	2 210 ^c
Emploi	28 143	28 992	29 171	33 074	38 306	43 388	46 059	45 300 ^c
Expéditions (millions de \$)	842	2 062	2 204	2 574	3 150	3 770	4 024	4 200 ^c
PIB ^c (millions de \$ constants de 1981)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	983	1 065	1 082	1 109

^a Les données relatives aux établissements, à l'emploi et aux expéditions sont tirées de *Industries du bois*, n° 35-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

CTI 2541 (industrie des bâtiments préfabriqués à charpente de bois), 2542 (industrie des armoires et placards de cuisine et des coiffeuses de salle de bain en bois), 2543 (industrie des portes et fenêtres en bois), 2549 (Autres industries du bois travaillées), 2561 (industrie des boîtes et palettes de bois), et 2599 (Autres industries du bois non classifiées ailleurs), et *Industries du matériel de transport*, n° 42-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel CTI 3244 (Industrie des maisons mobiles).

Les données de 1973 ne sont pas parfaitement comparables à celles des autres années indiquées ici en raison des changements apportés aux définitions de l'industrie(s) dans la version révisée de la *Classification type des industries*, 1980, n° 12-501 au catalogue de Statistique Canada.

^c Estimations d'ISTC.
n.d. : non disponible

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973 ^a	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b
Exportations ^c (millions de \$)	77	240	310	350	450	467	500	593
Expéditions intérieures (millions de \$)	765	1 822	1 894	2 224	2 700	3 303	3 524	3 607
Importations ^d (millions de \$)	80	170	160	164	233	262	250	470
Marché canadien (millions de \$)	845	1 992	2 054	2 388	2 933	3 565	3 774	4 077
Exportations (% des expéditions)	9,1	11,6	14,1	13,6	14,3	12,4	12,4	14,1
Importations (% du marché canadien)	9,5	8,5	7,8	6,9	7,9	7,3	6,7	11,5

^a Les données de 1973 ne sont pas parfaitement comparables à celles des autres années indiquées ici en raison des changements apportés aux définitions de l'industrie(s) dans la version révisée de la *Classification type des industries*, 1980, n° 12-501 au catalogue de Statistique Canada.

Il importe de noter que les données de 1988 et des années ultérieures se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME), et le Code de la Classification canadienne pour le commerce international (CCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des importations et des exportations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs.

^c Voir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^d Voir *Importation par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

de soutenir la concurrence internationale. La rationalisation entraînera aussi une recherche de meilleurs gestionnaires qui devront assumer la direction d'une industrie rajeunie et plus performante.

L'industrie canadienne devra aussi s'efforcer de jouer, grâce à l'innovation, un rôle de chef de file face à la concurrence. L'expérience du Canada face aux écarts extrêmes de température peut fournir à l'industrie l'avantage dont elle a besoin dans le domaine de la conservation de l'énergie et l'aider à trouver d'importantes possibilités d'exportation de produits canadiens à valeur ajoutée comme les portes et les fenêtres de bois ou les maisons usinées.

Pour plus de renseignements sur ce dossier, ou sur les études sectorielles d'ISTC (voir page 12) s'adresser à la

Direction générale des industries forestières

Industrie, Sciences et Technologie Canada

Objet : Stratégie sectorielle et des produits à valeur ajoutée

235, rue Queen

OTTAWA (Ontario)

K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3029

Télécopieur : (613) 954-3079

Évaluation de la compétitivité

de maisons pièce sur pièce, de panneaux de bois massif, de clôtures et de produits de bois résineux.

La concurrence occasionnera des changements structurels dans à peu près tous les sous-secteurs de l'industrie. Les améliorations qui s'imposeront en matière de commercialisation et de prix de revient (à cause de la concurrence internationale avivée) entraîneront la rationalisation de l'industrie, une restructuration des entreprises, une tendance à la spécialisation, le grossissement des entreprises et une mécanisation plus poussée. Cette évolution a présentement lieu dans les sous-secteurs des armoires de cuisine, des fenêtres, des portes et des bâtiments usinés, où les principaux fabricants ne ménagent pas leurs efforts pour moderniser et rationaliser leurs activités tout en recherchant de nouveaux marchés d'exportation. D'autres sous-secteurs de l'industrie emboîtent le pas à divers degrés.

Tout compte fait, l'élimination des tarifs en vertu de l'ALC positionnera certaines entreprises canadiennes sur des marchés plus concurrentiels. Étant donné la prédominance des petites entreprises dans certains secteurs comme celui des armoires de cuisine, l'élimination du tarif de 15 % en cinq étapes annuelles et égales obligera les entreprises à procéder à une restructuration d'envergure si elles veulent réaliser les économies d'échelle qui existent sur les marchés nord-américains. L'élimination des tarifs en cinq étapes pour certains secteurs de l'industrie et en dix pour d'autres leur permettra de s'adapter à un marché plus vaste et plus concurrentiel en plus de minimiser dans une certaine mesure les effets négatifs d'une concurrence accrue. Des facteurs comme les progrès technologiques, l'adoption de meilleures techniques de commercialisation et de gestion, l'accroissement des investissements, l'amélioration et la spécialisation des produits seront particulièrement importants pour que l'adaptation de cette industrie soit couronnée de succès.

Les facteurs négatifs auxquels l'industrie fait face sur les marchés intérieurs et internationaux sont nombreux. Le déclin de l'activité dans les sous-secteurs de la construction résidentielle et de la rénovation au Canada et aux États-Unis accélèrent le phénomène d'adaptation découlant de l'ALC. Certaines entreprises demeureront certes compétitives sur la scène internationale et continueront d'exploiter d'importants marchés d'exportation aux États-Unis, en Europe de l'Ouest et depuis peu, au Japon. Pourtant, cette restructuration devrait déboucher sur une industrie dont les expéditions et l'emploi auront diminué, où les entreprises seront moins nombreuses mais plus grosses et plus efficaces, et davantage en mesure

sous-secteur le temps d'améliorer sa compétitivité en automatisant sa machinerie, en se spécialisant davantage afin de réaliser des économies d'échelle, en améliorant les chaînes de production et en rationalisant l'industrie.

Autres facteurs

L'industrie a exprimé son inquiétude face au niveau relativement élevé, ces derniers temps, du dollar canadien par rapport au dollar américain (figure 3). Par ailleurs, on reconnaît généralement que, dans certaines conditions économiques, une baisse sensible du dollar canadien aurait probablement un effet inflationniste. La hausse des prix et des coûts qui en découlerait sur le marché intérieur pourrait, avec le temps, annuler les avantages concurrentiels à court terme fournis par une telle baisse du dollar.

Des considérations environnementales plus nombreuses posent peut-être un problème important dans d'autres sous-secteurs de l'industrie des produits forestiers comme celui des pâtes et papiers, mais ce n'est pas le cas dans l'industrie des produits du bois à valeur ajoutée.

Évolution du milieu

Comme le marché de la plupart des produits du bois à valeur ajoutée est tributaire de la construction résidentielle, les mises en chantier ont constitué le principal élément de la demande jusqu'au milieu des années 1980, alors que les dépenses de rénovation sont passées au premier rang. La SCHL prévoit que les mises en chantiers devraient atteindre environ 178 000 unités par an durant les dix prochaines années. Ce chiffre dépasse largement les 147 000 unités prévues pour 1991, mais il correspond à la moyenne annuelle de 180 000 atteinte durant les années 1980.

Au moment où nous rédigeons ce profil, l'économie du Canada de même que celle des États-Unis montrent des signes de redressement, à la suite d'une période de récession. Durant la récession, certains secteurs clés de l'industrie (comme les armoires de cuisine, les fenêtres, les portes et les moulures) ont connu un déclin alors que d'autres secteurs ont mieux réussi surtout celui des maisons usinées et des maisons pièce sur pièce. Dans certains cas, des pressions cycliques ont eu pour effet d'accélérer le processus d'adaptation et de restructuration. Avec les signes de relance, même s'ils sont encore irréguliers, la perspective à moyen terme va s'améliorer. L'effet du phénomène sur ce secteur industriel dépendra du rythme même de la relance.

Les marchés d'exportation devaient continuer d'offrir des possibilités d'expansion aux principaux fabricants d'armoires de cuisine, de portes, de bâtiments usinés,

étapes égales échelonnées sur cinq ans pour les armoires de cuisine et les portes de bois, et en dix ans sur les fenêtres et les bâtiments usinés. Dans le passé, les tarifs canadiens plus élevés ont assuré une certaine protection à l'industrie, et en particulier aux petites entreprises.

L'ALC traite de certains des nombreux obstacles non tarifaires qui affectent les exportations de cette industrie. En plus d'éliminer certains tarifs, l'ALC prévoit que l'on s'efforcera d'uniformiser les normes techniques entre le Canada et les États-Unis. Les codes du bâtiment, par exemple, sont parfois complexes et sont administrés par les autorités régionales plutôt que fédérales, ce qui embrouille davantage la situation. Les codes du bâtiment varient considérablement d'un pays à l'autre et d'une province à l'autre. Cela peut limiter le commerce des maisons usinées et de leurs éléments, et plus particulièrement des unités modulaires ou l'électricité et la plomberie sont déjà installées. Le sous-secteur des maisons mobiles, où les normes de rendement et les modalités d'homologation diffèrent, connaît le même problème. Par contre, les normes relatives aux armoires de cuisine, aux portes, aux fenêtres, aux palettes et autres produits n'ont pas nui au commerce.

D'autres facteurs comme les politiques relatives aux achats des gouvernements, l'octroi de permis d'importation et les exigences relatives à l'essai des produits limitent aussi les exportations vers certains pays comme le Japon, la République de Corée et les États-Unis.

Facteurs technologiques

L'industrie canadienne des produits du bois à valeur ajoutée est plutôt lente à adopter de nouvelles technologies. L'innovation s'est toujours faite à l'intérieur et s'est inspirée d'idées provenant de la concurrence, de visites à l'étranger, des brochures de présentation de nouveaux produits et des tendances du marché de la consommation. Les travaux de recherche et de développement (R.-D.) portant sur les machines et l'outillage ont toujours été faits par les fournisseurs de matériel et les entreprises les adaptent en fonction de leurs besoins. Les principaux fournisseurs de machines et d'équipements de pointe se trouvent en Allemagne, en Italie, au Japon ou aux États-Unis, et la capacité canadienne à cet égard est limitée.

L'ALC pousse les entreprises à relever le défi de la concurrence sur les marchés nord-américains. Grâce aux consultations qui ont lieu avec l'industrie, des tarifs sur les armoires de cuisine disparaîtront en cinq étapes égales échelonnées sur cinq ans. En ce qui a trait aux fenêtres de bois et aux maisons usinées, le problème n'est toutefois pas aussi urgent et l'on essaie de tirer pleinement parti de la période d'adaptation progressive de dix ans. Ce délai donnera à ce



de la production est un trait caractéristique de la majeure partie de l'industrie. Le degré de spécialisation administrative varie considérablement, depuis les entreprises très décentralisées jusqu'aux usines dirigées par une seule personne. On trouve présentement dans l'industrie toute la gamme des entreprises, depuis l'usine sophistiquée et automatisée jusqu'à l'établissement quasi-artisanal à forte intensité de main-d'œuvre. En outre, les coûts unitaires des entreprises sont en général plus élevés que ceux de leurs principaux concurrents, qui, grâce à un marché intérieur plus important, ont pu se spécialiser davantage. Ces éléments de gestion et de production ont empêché la grande majorité des entreprises de se montrer plus dynamiques dans la recherche de nouveaux débouchés et de devenir compétitives sur le plan des coûts.

Il est trop tôt pour évaluer toutes les incidences que la taxe sur les produits et services (TPS) a eu sur l'industrie depuis le 1^{er} janvier 1991, mais il est clair qu'elle équilibrera davantage le marché entre la production intérieure et les importations, qui seront assujetties à la même taxe. Les importations échappaient auparavant à la taxe sur les ventes des fabricants, qui s'appliquait à la vente en gros et aux activités de construction et d'installation. Cette taxe s'appliquait toutefois à la production intérieure. Celle-ci s'en trouvait par conséquent désavantagée sur le plan de la concurrence. En outre, la TPS ne s'appliquera pas aux exportations de l'industrie, ce qui devrait améliorer sa position compétitive sur les marchés mondiaux. On prévoit toutefois que la TPS fera fléchir pendant un certain temps la demande dans les sous-secteurs des mises en chantier et de la rénovation, ce qui affaiblira par conséquent la demande de produits.

Au chapitre de la commercialisation et de l'expansion des marchés, nombre d'entreprises possèdent moins d'expérience que leurs concurrentes américaines et étrangères qui bénéficient de réseaux de publicité à l'échelle nationale et d'importantes ressources financières. Cependant, quelques chefs de file plus dynamiques que les autres ont quand même réussi à implanter leurs produits aux États-Unis, en Europe, au Japon et ailleurs. Ainsi, les sous-secteurs des armoires de

Tableau 2 — Taux tarifaires de produits choisis, 1991 (%)

Produit	Canada	États-Unis	Communauté européenne	Japon
Armoires de cuisine	6,0	1,0	5,6	4,8
Bâtiments usinés (bois)	6,4	3,6	6,0	3,9
Fenêtres de bois	8,7	3,6	6,0	franchise
Portes de bois	4,5	3,8	6,0	franchise

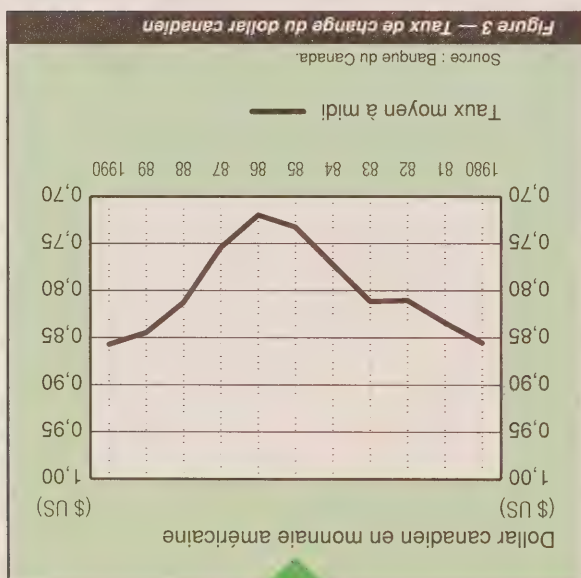
Facteurs liés au commerce

Les produits canadiens du bois à valeur ajoutée ont toujours été protégés par des tarifs élevés (de 9 à 15 %), alors que les tarifs imposés par les États-Unis, la Communauté européenne (CE) et le Japon varient entre 2,5 et 7,5 %. Le tableau 2 présente les tarifs canadiens et américains de 1991, établis en vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) entré en vigueur le 1^{er} janvier 1989, ainsi que les tarifs imposés par la CE et le Japon sur les principaux produits du bois à valeur ajoutée. L'ALE prévoit que les tarifs disparaîtront en cinq

Le gouvernement fédéral tient compte de ces marchés d'exportation et d'autres semblables dans la conception de sa politique forestière. Il met l'accent sur la production à valeur ajoutée par l'augmentation des investissements et de la promotion. Le gouvernement cherche ainsi à hausser la compétitivité internationale de ce secteur en augmentant le sous-secteur à valeur ajoutée de l'industrie des produits forestiers en général, dont les produits du bois à valeur ajoutée représentent un volet important.

présentement plus de 80 % de sa production.

produits de bois réussins de la Colombie-Britannique exporte de la production de l'industrie. De même, le sous-secteur des lièrment prometteuses, car elles représentent environ 50 % offrent présentement des possibilités d'exportation particulièrement intéressantes. Au Japon, les ventes de maisons pièce de bois réussins se sont taillées d'importants créneaux sur le marché. cuisine, des portes, des maisons usinées et des produits



locaux et à favoriser ce morcellement chronique. Comme

'investissement initial est peu élevé, des entreprises ont pu se lancer sur le marché malgré l'inefficacité de leur production. En outre, la production et les ressources financières limitées de la grande majorité des entreprises ont eu tendance à réduire au minimum les investissements dans les technologies nouvelles. C'est pourquoi l'industrie tire de l'arrière sur ses principesaux concurrents internationaux en matière de technologie.

Un des points forts de l'industrie réside dans la capacité des entreprises d'accorder un service très personnalisé aux clients, particulièrement dans les agglomérations urbaines voisines. De plus, leur taille modeste leur permet d'établir d'étroites relations de travail avec leurs clients canadiens. Par ailleurs, l'envergure limitée de la plupart des fabricants par rapport à celle de leurs principaux concurrents américains, européens et japonais constitue pour eux un sérieux désavant-

tage sur la scène internationale. Par exemple, dans les sous-secteurs des fenêtres, des armoires de cuisine, des maisons usinées, des maisons mobiles, des palettes et des moulures, même les plus importantes usines canadiennes sont minuscules comparativement à celles d'autres pays. Sur le plan de la concurrence, la plupart des entreprises canadiennes sont donc désavantagées pour ce qui est de la productivité, des coûts, des ressources financières et de la capacité de commercialisation. Dans les sous-secteurs des portes, des parquets et des clôtures, les différences d'échelle ne sont pas aussi prononcées puisque les concurrents de l'étranger ont à peu près la même envergure que nos entreprises.

Les petits producteurs canadiens sont néanmoins bien équipés pour remplir les commandes mineures, au Canada comme à l'étranger. Qui plus est, certaines entreprises sont reconnues pour la qualité de leurs produits, la fiabilité de leur service et leurs produits novateurs. Même si ces points forts ne sont pas généralisés dans tout le secteur, ils ont permis à un certain nombre d'entreprises de s'implanter dans des créneaux précis. Grâce à leur expérience des conditions climatiques extrêmes du Canada, certaines entreprises sont aussi devenues des chefs de file mondiaux dans la mise au point de produits novateurs en ce qui a trait aux économies d'énergie.

La demande cyclique sur les marchés de la construction et de la rénovation est à l'origine du taux élevé de roulement des entreprises dans l'industrie du bois. Elle cause souvent des problèmes de surcapacité, de concurrence excessive sur les prix et de marges bénéficiaires variables. Cette demande cyclique a également tendance à aggraver le principal problème structurel de l'industrie, soit celui de la faiblesse des économies d'échelle. Le manque d'uniformité en ce qui concerne les connaissances administratives spécialisées ou l'efficacité

L'industrie du bois a toujours vendu ses produits prin-

cipalement aux États-Unis, et le rendement qu'elle a connu entre 1976 et 1988 est attribuable en grande partie à l'avantage compétitif que présentait la faiblesse relative du dollar canadien. Les exportations ont enregistré une croissance soutenue jusqu'en 1988, dépassant largement les importations. En 1989, toutefois, les exportations totales ont diminué légèrement alors que les importations (en provenance surtout des États-Unis) ont augmenté à la suite de l'appréciation de la devise canadienne, ce qui a fait passer de 250 à 123 millions de dollars l'excédent commercial du Canada. Quelques sous-secteurs de l'industrie présentent toutefois de brillantes possibilités de croissance sur les marchés d'exportation : ce sont ceux des produits du bois résineux, particulièrement à destination des États-Unis, et des maisons pièce sur pièce vendues au Japon. Le Japon est maintenant le principal marché d'exportation des maisons pièce sur pièce dont il a absorbé pour plus de 30 millions de dollars en 1989.

L'industrie a toujours enregistré des marges bénéficiaires comparables à l'ensemble du secteur de la fabrication et a fait preuve de prudence au chapitre des rapports entre l'endettement et l'avoir des actionnaires, et entre le passif et le fonds de roulement. Comparativement à ce qui se passait au milieu des années 1970, la rentabilité et les liquidités de l'industrie ont nettement diminué depuis la récession de 1981-1982, et son endettement a augmenté. Ce resserrement a obligé l'industrie à se restructurer : elle est maintenant mieux en mesure de résister aux nouvelles pressions compétitives.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Comme la plupart des établissements de l'industrie des produits du bois a valeur ajoutée sont de petites entreprises tributaires des marchés urbains, ce secteur est particulièrement vulnérable aux forces compétitives du marché. Les facteurs clés qui affectent la compétitivité de cette industrie sont le morcellement et les volumes de production, la nature cyclique de la construction et de la rénovation, le niveau de technologie et d'innovation, ainsi que les compétences en gestion et en commercialisation.

Si l'industrie des produits du bois est morcelée en 2 110 établissements non intégrés, c'est en grande partie parce qu'il est facile d'y démarrer. Les obstacles sont d'abord faibles, car les capitaux requis sont modestes, la technologie est simple et le niveau des compétences spécialisées requises est relativement peu élevé. Les protections tarifaires et les coûts de transport élevés ont eu tendance à isoler les marchés

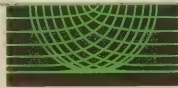


Tableau 1 — Principaux sous-secteurs de l'industrie des produits du bois à valeur ajoutée, 1989

Produit	Expéditions (millions de \$)	Importations (millions de \$)	Emploi
Armoires de cuisine	850	33	20
Maisons mobiles	130	3	18
Palettes et caisses	270	7	7
Bâtiments usinés (bois)	465	76	62
Portes de bois	565	48	19
Fenêtres de bois	735	6	27
Sous-total	3 015	173	153
Autres produits	1 185	420 ^a	317 ^b
Total : Produits du bois à valeur ajoutée	4 200	593	470
			45 300

^a Comprend 212 millions de \$ de moulures, parquets, goujons, etc., 36 millions de \$ d'autres produits de menuiserie et 146 millions de \$ de produits de bois non dénommés ailleurs.

^b Comprend 122 millions de \$ de moulures, parquets, goujons, etc., 19 millions de \$ de produits de menuiserie et 45 millions de \$ de produits de bois non dénommés ailleurs.

Entre 1983 et 1990, le nombre de mises en chantier de logements a connu une croissance régulière. Il a atteint un sommet de 246 000 unités en 1987, et est ensuite redescendu à une valeur estimative de 160 000 unités en 1990. En septembre 1991, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) prévoyait 147 000 mises en chantier de logements pour cette année-là. Ce recul a entraîné une baisse de l'utilisation de la capacité par rapport aux niveaux de plus de 90 % atteints auparavant.

Le taux global d'utilisation de la capacité dans l'industrie du bois (y compris les produits de base), qui dépassait 90 % en 1988, a chuté en 1990 à 82 ou 83 %. Des représentants de l'industrie affirment même qu'à cause du ralentissement actuel de la construction, certaines entreprises tournent présentement à aussi peu que 65 % de leur capacité.

Il semble que cette situation soit aggravée par le fait que la demande sur les marchés du bricolage et de la rénovation a aussi fléchi considérablement, parce que les propriétaires remettent à plus tard leurs grands projets de rénovation. La croissance sur ce marché a été solide au cours de la dernière décennie, contrairement à ce que l'on a observé dans le secteur de la construction de logements. Cette croissance a beaucoup aidé à compenser la réduction de la demande de produits destinés jusque là au marché des logements neufs.

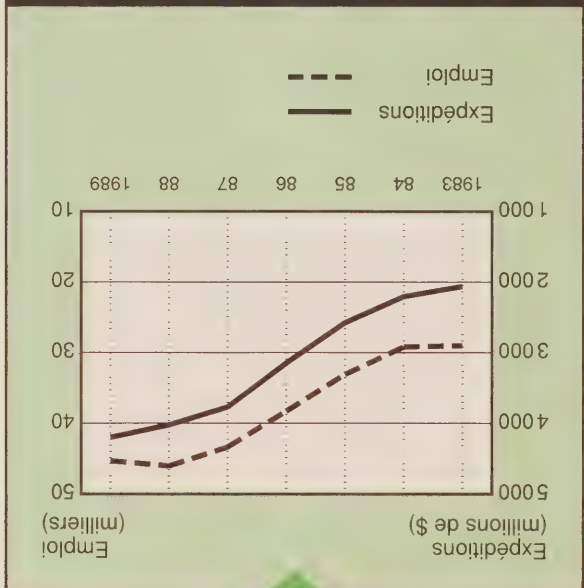
Rendement

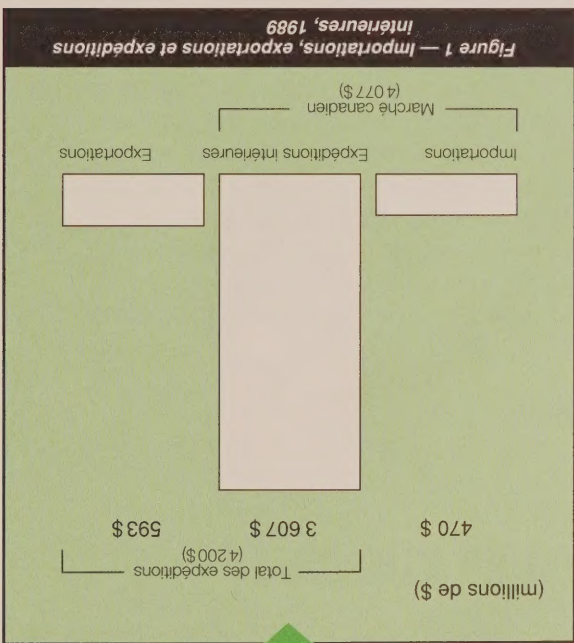
nationale, alors que les autres fournissent les marchés locaux ou régionaux.

Entre 1971 et 1981, les expéditions de l'industrie du bois ont progressé à un rythme réel de 2,2 % par année. Même si la récession de 1981-1982 a entraîné une importante chute réelle des expéditions, la relance amorcée après 1983 a fait passer les expéditions de 2 062 millions de dollars à 4 200 millions de dollars en 1989 (figure 2).

L'activité de l'industrie suit de près les tendances cycliques des mises en chantier, ainsi que la popularité des marchés du bricolage et de la rénovation à court. Après avoir atteint un niveau record au milieu des années 1970, les mises en chantier ont reculé régulièrement jusqu'en 1983 à cause d'une baisse de la demande attribuable aux taux d'intérêt élevés et à la diminution de la taille des familles. Au cours de cette période, la production des maisons usinées et des maisons mobiles a chuté de plus de 75 %. D'autres sous-secteurs de l'industrie ont aussi été affectés dans une certaine mesure, mais ceux des fenêtres, des portes et des armoires de cuisine en particulier ont vu leur production baisser, et de nombreuses entreprises ont fermé leurs portes. L'industrie en est ressortie plus maigre et plus compétitive. En raison de la baisse de la demande intérieure et de l'intensification de la concurrence, plusieurs entreprises ont réduit leurs stocks, se sont efforcées d'améliorer l'efficacité de leur production et se sont lancées à la conquête de créneaux particuliers sur les marchés d'exportation, spécialement aux États-Unis.

Figure 2 — Total des expéditions et de l'emploi





La plupart des quelque 2 210 établissements de l'industrie sont de petites entreprises qui appartiennent surtout à des intérêts canadiens et qui fabriquent un seul produit ou un seul type de produit. Même si elles employaient au total plus de 45 300 personnes en 1989, 82 % des entreprises, soit plus de 1 800 d'entre elles, comptaient moins de 20 employés. En 1989, les expéditions de cette industrie étaient évaluées à 4 200 millions de dollars (figure 1). Les exportations totales de l'industrie ont atteint 593 millions de dollars en 1989, et les États-Unis en ont absorbé 84 %. Au cours de la même année, les importations ont atteint 470 millions de dollars, dont 84 % provenaient des États-Unis. Le tableau 1 illustre les niveaux d'emploi et la valeur des principaux sous-secteurs de l'industrie en 1989.

Les entreprises sont établies principalement en Ontario et au Québec, qui effectuent respectivement 39 et 33 % des expéditions. À l'exception des fabricants de maisons usinées, de maisons mobiles et de produits de bois réusinés, la plupart des usines sont situées dans les grands centres urbains ou à proximité de ceux-ci.

Certains sous-secteurs de l'industrie sont aussi très concentrés selon la propriété. Malgré le nombre important de petits établissements que compte l'industrie en général, quelques entreprises chefs de file fournissent la majeure partie de la production totale de certains sous-secteurs. En ce qui a trait aux portes et aux fenêtres, par exemple, 23 entreprises effectuent 47 % des expéditions et pour les maisons usinées, sept entreprises effectuent 46 % des expéditions. En règle générale, les plus grandes entreprises sont d'envergure

- Produits du papier à valeur ajoutée
 - Pâte commerciale
 - Papier kraft, carton pour boîtes et carton caisse
 - Papier journal et papier d'impression non couché de pâte mécanique
 - Papier édition, papier écriture et papier couché
- Nous publions dans la même série des profils sur les industries suivantes dans le groupe du papier et des produits connexes :
- Panneaux dérivés du bois
 - Bois de sciage
 - Bardeaux de bois
 - Produits du papier à valeur ajoutée
- Dans le groupe des industries du bois, nous publions les profils suivants :

L'industrie des produits du bois à valeur ajoutée regroupe des entreprises qui fabriquent un large éventail de produits finis à base de bois. Même si le secteur a moins d'envergure que ceux du bois débité et des panneaux, il crée beaucoup plus d'emplois par unité de bois utilisé et par dollar de ventes que la production primaire.

Les principaux produits de l'industrie sont les suivants : les armoires de cuisine, représentant 20 % de la valeur totale des expéditions de l'industrie; les fenêtres, 18 %; les portes, 13 %; les maisons usinées, 11 %; les palettes, 6 % et les maisons mobiles, 3 %. Les 29 % restants du marché regroupent divers articles de bois : clôtures, maisons pièce sur pièce, fermes de toit et autres pièces de charpente, moulures, parquets, menuiserie décorative, pièces lamellées, éléments de meuble, bois d'échantillon et autres articles de bois spécialisés.

Les fabricants de produits du bois achètent des scieries leurs matières premières comme le bois d'œuvre et les panneaux, et les transforment en matériaux de construction. Les marchés de la construction neuve ou de la rénovation absorbent une grande partie des produits finis, qui sont vendus en gros à des entrepreneurs en construction et en rénovation, ou directement aux bricoleurs par l'entremise de marchands de matériaux de construction. D'autres produits sont réusinés ou transformés en produits intermédiaires qui serviront à la fabrication de produits finis.

Structure et rendement

Structure

PRODUITS DU BOIS À VALEUR AJOUTÉE

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael Wilson
 Michael H. Wilson
 Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
 et ministre du Commerce extérieur

Introduction

Le secteur forestier est l'une des principales composantes de l'économie canadienne. En 1990, les expéditions du secteur forestier canadien se chiffraient à 38,7 milliards de dollars, et les exportations, à 22 milliards. La même année, ce secteur a apporté une contribution de 19 milliards à la balance commerciale du Canada.

Le secteur forestier est d'une importance fondamentale pour l'économie de toutes les régions du pays. La situation économique de plus de 350 collectivités est entièrement tributaire de cette industrie, qui assure de l'emploi direct à près de 300 000 personnes, dont 45 000 d'entre elles travaillent en exploitation forestière.

Le secteur forestier est composé de deux grands groupes d'industries : les industries du papier et des produits connexes, et les industries du bois. Le groupe du papier et des produits

connexes assure environ 63 % des expéditions totales, et emploie approximativement 130 000 personnes. Ce groupe se divise en deux sous-groupes distincts : les producteurs de pâtes et papiers (pâte commerciale, papier journal, papiers fins et carton), et les fabricants de produits de papier transformé, ou papier à valeur ajoutée (papier d'emballage, papiers couchés, papiers pour bureaux, papeterie, papier mouchoir ou hygiénique, et autres produits de consommation).

Les industries du bois comptent pour 37 % du total des expéditions, et emploient environ 125 000 personnes. Ce groupe comprend deux sous-groupes : les fabricants de produits de base (bois débité, contreplaqué, bardeau, placage, panneaux de particules, panneaux à fibres de densité moyenne, panneaux de grandes particules ou de particules orientées), et les fabricants de produits du bois à valeur ajoutée (maisons préfabriquées, portes, fenêtres, armoires

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

YUKON

WHITEHORSE (Yukon)

Tel.: (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Québec

C.P. 247
MONTREAL (Quebec)

Télécopieur: (514) 283-3302

Colombie-Britannique

Colombie-Britannique

bureau 900
C.P. 11610

Tel.: (604) 666-0266
Télécopieur: (604) 666-0277

Télécopieur: (604) 666-0266

Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications d'ISIC ou de CEC, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemplaire communiquez avec l'un des trois bureaux suivants.

Direction générale des
Pour les autres publications d'I.S.

intoExport
edifice Lester B. Pearson

25, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)

TEL: (613) 993-6435

-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709

N2

Canada

**Produits du bois
à valeur ajoutée**

